



TRUSCO®

第59期第2四半期 決算説明会

令和3年(2021)8月6日(金)
15:30～16:30

トラスコ中山株式会社

証券コード:9830
(「苦は去れ」と覚えておいてください)

【発行責任者】トラスコ中山株式会社 経営企画部 部長 下津 敦嗣

【本件問い合わせ先】経営企画部 経営企画・広報IR課 課長 高田 真由美／平野 みのり／高橋 実花

TEL:03-3433-9840／MAIL:info@trusco.co.jp

本日のアジェンダ

■スケジュール

15:30 本日の決算説明会について

15:35 決算概要について

16:00 当社の取り組みについて

16:30 終了

■決算説明会について

・今回質疑応答はリアルタイムではなく、Q&A欄にて受付させていただきます。

・ご質問の際は

①企業名②お名前③ご質問内容
をご記入ください。

・説明会終了後にアンケート画面に移行します。
今後の運営向上のため、ご協力をお願いいたします。

決算概要説明

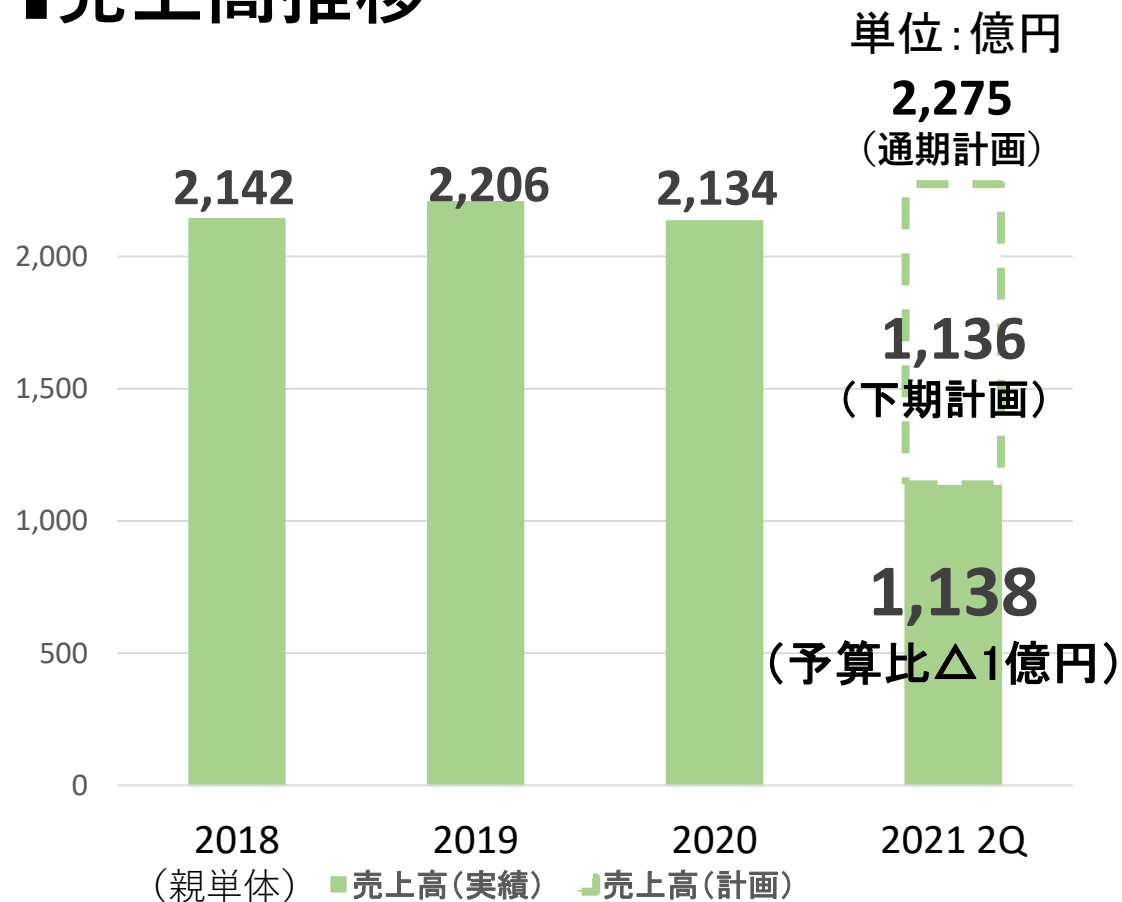
■連結経営成績

	令和2年(2020)12月期 第2四半期		令和3年(2021)12月期 第2四半期			
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	予算比
売上高	1,084億13百万円	—	1,138億88百万円	—	+5.1%	△0.2%
売上総利益	238億94百万円	22.0%	246億43百万円	21.6%	+3.1%	△1.4%
販売費及び 一般管理費	177億33百万円	16.4%	174億17百万円	15.3%	△1.8%	△1.7%
(うち減価償却費)	29億62百万円	2.7%	34億16百万円	3.0%	+15.3%	△0.8%
営業利益	61億61百万円	5.7%	72億25百万円	6.3%	+17.3%	△0.7%
経常利益	64億00百万円	5.9%	76億91百万円	6.8%	+20.2%	△0.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	43億33百万円	4.0%	52億37百万円	4.6%	+20.8%	△1.9%
1株当たり四半期純利益	65円72銭	—	79円42銭	—	—	—
1株当たり配当金	16円50銭	—	20円00銭	—	—	—
PB売上高	215億61百万円	19.9%	220億80百万円	19.4%	+2.4%	△1.4%
設備投資額	67億08百万円	—	25億03百万円	—	—	—

決算概要説明

※予算策定時はコロナの状況が不透明であり、やや控えめな予算でしたが、市況の回復が見られたため、令和3年3月15日に通期予算の上方修正を行いました。
(連結予算2,205億円⇒2,275億円へ修正)

売上高推移



概況

- ・製造業を中心に経済活動は**回復傾向**
- ・ワクチン接種の広がり、円安の影響で幅広い業種での**業績改善**
- ・「コロナ後」を見据えた投資などにより設備投資関連が**増加傾向**
- ・世界的な半導体不足により生産停止などが見られた自動車の景況感は一時的に**悪化**

決算概要説明

■セグメント別 経営成績①

	令和2年(2020)第2四半期		令和3年(2021)第2四半期					
	売上高		売上高				売上総利益率	
販売ルート	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	予算比	実績	前年同期比
ファクトリールート	801億66百万円	74.0%	818億53百万円	71.9%	+2.1%	△1.2%	21.2%	△0.4pt
eビジネスルート	194億24百万円	17.9%	222億33百万円	19.5%	+14.5%	+2.9%	24.2%	△1.3pt
ホームセンタールート	81億67百万円	7.5%	89億78百万円	7.9%	+9.9%	+2.2%	17.9%	±0.0pt
海外ルート	6億53百万円	0.6%	8億23百万円	0.7%	+25.9%	+1.2%	32.6%	+2.4pt
全社合計	1,084億13百万円	100%	1,138億88百万円	100%	+5.1%	△0.2%	21.6%	△0.4pt

決算概要説明

■セグメント別 経営成績②

・ファクトリールート

生産工場の稼働や設備投資が回復傾向にあり、売上高増加。

・eビジネスルート

取扱商品の拡大やユーザー様直送サービスが売上高増加に寄与。

・ホームセンタールート

当社在庫を活用した売場・商品の提案や店舗受け取りサービスで需要増加。

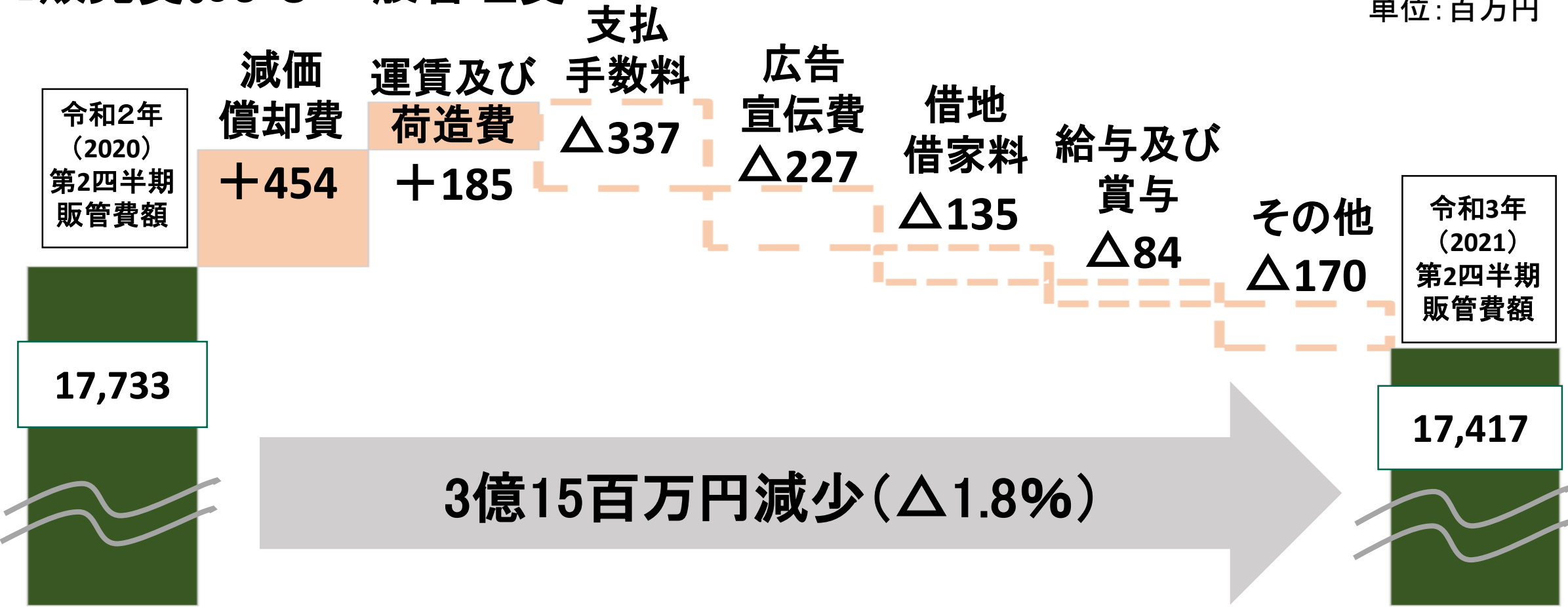
・海外ルート

課題解決による既存販売先との取引拡大が絶対的課題、営業力の強化が急務。

決算概要説明

■販売費および一般管理費

単位: 百万円



決算概要説明

■今期の主な投資について

第59期 投資計画: **57.4億円**

設備	デジタル	土地、建物
7.4	18.9	31

■プラネット埼玉 I-Pack出荷能力の引き上げ 今期投資予定: **約2.7億円**(I-Pack 1台導入費用)

ネット通販企業様各社とのお取引組
みの伸長や業界全体の人手不足、ユ
ーザー様からの納期短縮要請などを
鑑みると、今後もユーザー直送件数
が増え続けるのは確実であり、直送
体制の強化が必須と考えています。



- 出庫能力 : 720cs/h(1ライン)、約24人分
- 現導入センター: プラネット東北、埼玉、東海、大阪
(プラネット埼玉: 2ライン、その他各1ライン 計5ライン)

■各地での土地取得

1) プラネット愛知 新築計画

所在地 : 愛知県北名古屋市

(北名古屋沖村西部土地区画整理事業地)

敷地面積: 12,595坪

(うち、購入: 6,132坪、借地: 6,462坪)、

借地料: 月額約570万円

土地金額: 約14億円(土地購入のみ)

投資総額: 200億~250億円(予定)

2) HC東日本物流センター 移転計画

所在地 : 新潟県三条市福島新田

敷地面積: 7,986坪

土地金額: 約4億円(土地購入のみ)

投資総額: 計画中

当社の取り組みについて

■産学連携および資本業務提携について

当社は名古屋大学との産学連携および、物流DXに強みを持つGROUND株式会社、独自のAI活用に強みを持つ株式会社シナモンとの資本業務提携を実施しました。

■出資金額

産学連携

名古屋大学：年間約2,000万円

（第3四半期に研究開発費として計上予定）

資本業務提携

GROUND株式会社：5億円

株式会社シナモン：5億円

（投資キャッシュフローにて計上）



▲2021年6月15日 4者合同記者発表の様子

（左から名古屋大学 松尾総長様、シナモン 平野社長様、
社長 中山、GROUND 宮田社長様）

当社の取り組みについて

■TRUSCOの「ありたい姿」(能力目標)

- ①2023年までに在庫50万アイテムを保有できる企業になりたい。
(2030年までには100万アイテムを目標)
- ②1日24時間受注、1年365日出荷できる企業になりたい。
- ③欠品、誤受注、誤出荷のない企業になりたい。
- ④棚卸作業のない企業になりたい。
(2020年末時点 棚卸差異率: 0.006%)
- ⑤問屋であってもユーザー直送出荷をストレスなくできる企業になりたい。

当社の取り組みについて

⑥お見積りに瞬時にお応えできる企業になりたい。

(AI見積「即答名人」 2020年1月より稼働中 2021年6月末時点の見積自動回答率:18.3%)

⑦業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現できる会社になりたい。

⑧可能な限り環境負担の小さい企業になりたい。

⑨リサイクル、リユース、リターナブルにも積極的な企業になりたい。

(修理工房「直治郎」 2020年度実績:15億49百万円)

なおじろう

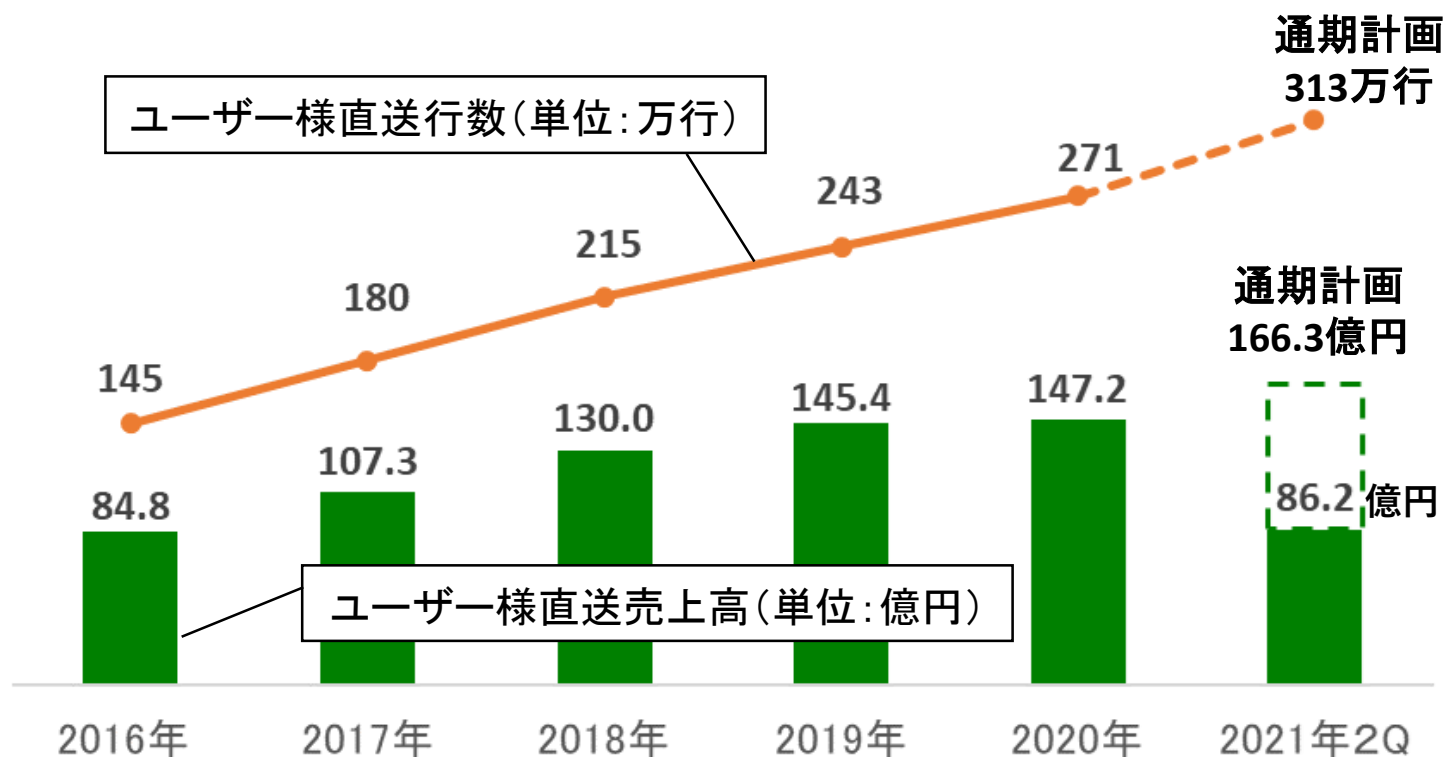
⑩日本のモノづくりを支えるプラットフォーマーになりたい。

⑪業界の常識、習慣、定説、定石を塗り替えることのできる企業になりたい。

当社の取り組みについて



① 運賃半分、手間半分、環境にも優しい 「ユーザー様直送サービス」の拡充



問屋による
「ユーザー様直送」という
※ 環境保全

得意先様
ネット通販企業様
ホームセンター様
工具・金物店様

ユーザー様
生産工場
建設現場
一般消費者様

ユーザー様直送で
納期半減
梱包資材半減
配送運賃半減
環境負荷半減

物流DXが実現する次世代物流 常識にひそむ、物流の大きなムダを少しずつ解決していきます。

ユーザー様直送の要「t-Pack®(アイパック)」 即納にできる豊富な商品在庫 置き要ならぬ置き工具「MRO ストッカー」

※ 当社はユーザー様へ直接販売はしていません。販売は得意先様を通じて行っております。
現在、ユーザー様直送は試験運用を開始しております。準備が整った地域からサービスを開始いたしますので、もうしばらくお待ちください。

トラスコ中山株式会社
プロツール(工場用金物) 専門販売
大阪本社: 大阪府大阪市東淀川区一丁目34番15号 トラスコ中山ビル5F
国内拠点は90箇所(※2020年10月現在) 支店: 東京、大阪、名古屋、福岡、札幌、仙台、横浜、神戸、広島、岡山、福岡、熊本、鹿児島、那覇
お問い合わせ: 03-6343-8840 FAX: 03-6343-8841 E-MAIL: info@trusco.co.jp

2021年7月28日付の日本経済新聞 朝刊に
全面広告を掲載しました。

当社の取り組みについて

②置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」の設置拡大



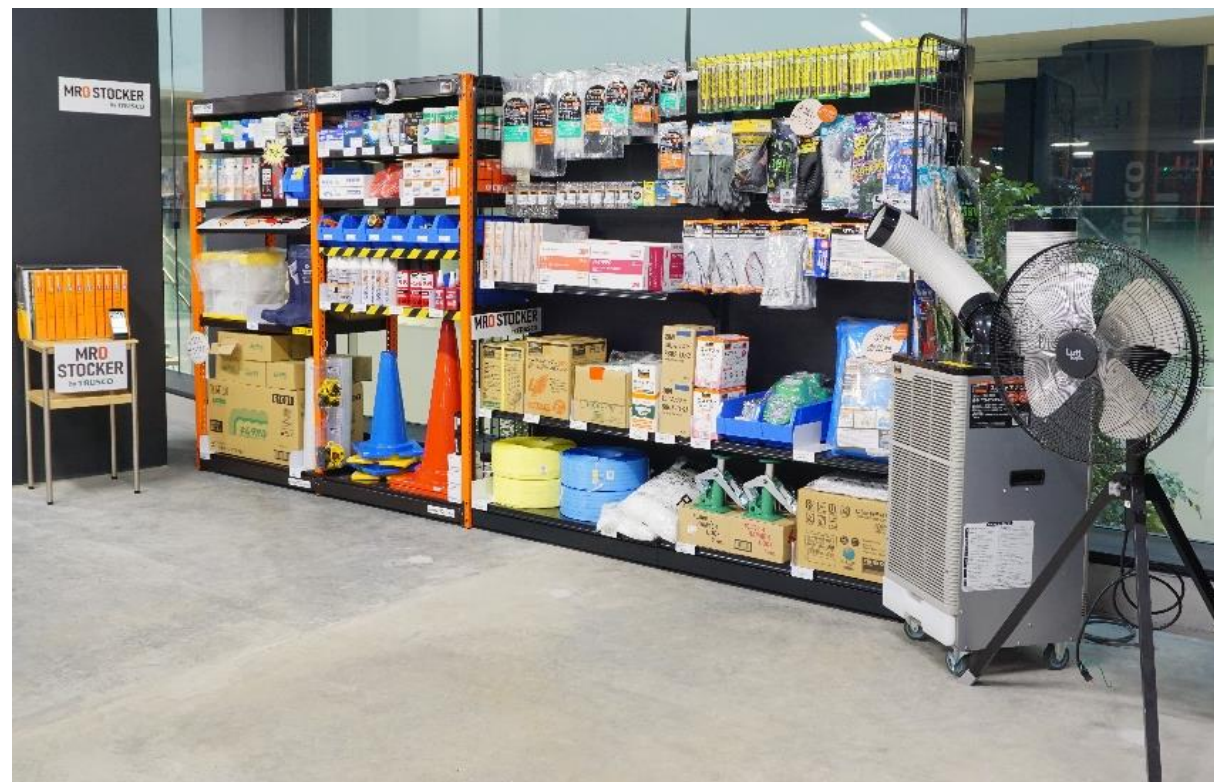
納期
無駄買い
管理コスト

ゼロ

2021年6月末時点 導入企業数

⇒88件

2023年までの導入目標:550件



当社の取り組みについて



③「プロツールの限定解除」で お客様へのさらなる利便性向上を促進する

ネット通販企業様との取引拡大や仕入先様の業容拡大を鑑み、「PRO TOOL」以外の商品も取扱います。
無秩序に解除はせず、まずは既存の仕入先様で取扱いのなかった商品から徐々に採用を行います。

【例】アイリスオーヤマ(株)様

プロツール限定解除前	プロツール限定解除後
エアコンはプロツールではないため、 取り扱いしておりませんでした。	プロツール限定解除によりエアコンなどの 家電製品も取扱い可能となります。

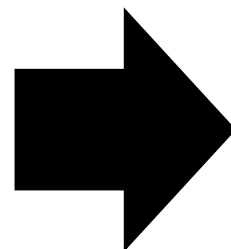
当社の取り組みについて



④「商品1品ごとの納品リードタイム可視化」で
「**最速**」「**最短**」「**最良**」の納品を目指す

現状...

従来「当日または翌日納品」との記載のため、
実際納品までに何時間かかったか不明瞭
⇒課題が見えない



今後...

商品ごとのリードタイムを可視化し、
時短実現のための課題を解決することで、
お客様への**最短納品を実現**

★現在の平均納品時間・・・13時間50分45秒 ※当社在庫からの配達分

	午前便	午後便
最速納品時間	1時間13分17秒	0時間21分00秒
最長納品時間	23時間59分59秒	23時間59分59秒

おわりに

最後までご視聴いただき、ありがとうございました。

もし宜しければ本ウェビナー終了後
簡単なアンケートにご協力をお願いいたします。